

微光小店逐光成长

南滨以全生命周期服务守护个体烟火

■记者 项颖 通讯员 陈璐瑶

落户仅半年,销量提升10%。线上客流增长15%……今年年初落户南滨街道的林晓东陶艺工作室,不靠重金营销、不靠流量加持,仅半年时间实现稳步增收、口碑出圈。

这家小微手作小店高速成长的背后,不是偶然的市場紅利,而是瑞安市市場监督管理局南濱所(以下簡稱“南濱所”)从“被动审批”转向“主动陪跑”的精细化助企服务。今年以来,该所跳出传统监管思维,立足辖区个体户“重实干、弱经营、缺渠道”的普遍痛点,推出全生命周期暖心助企服务,从开业起步、成长培优到全域赋能,让每一家本土小店都随扎根生长。



从“落地安家”到“被人熟知” 一站式贴心帮扶,让商户少走弯路

“我们在走访调研中发现,多数民间手艺人深耕技艺,却不熟悉开店经营规则,往往出现‘手艺过硬、经营吃力’的尴尬局面。”南滨所所长傅乐乐说,针对辖区小微个体户初创难题,该所立足小微个体户成长需求,以“极简准入+精准指导+流量赋能”,为新落户经营主体铺稳创业起步路。

今年3月,林晓东陶艺工作室落户南滨街道,专注手工炭炉制作。面对全新的本地经营规则、电商直播规范、年报信用管理等陌生内容,主理人

林晓东一度无从着手。

“南滨所窗口工作人员半个小时就帮我办好营业执照,还结合手艺人经营特点,开展一对一精准指导,把合规经营、年报填报、线上经营风险等关键知识点讲透讲细,让我的新店规范起步、安心开业。”林晓东笑着说。

不只限于“办完事”,更重在“扶上路”。工作室开业后,南滨所还针对特色手作业态知名度低、本地客源少的困境,主动搭桥铺路,联动南滨街道辖区村社,为塘头村、团前村、林中村等

村社的青少年推出公益陶艺课堂,让传统炭炉手艺走近辖区群众。今年暑假,南滨街道辖区超百名学生沉浸式体验传统手作技艺,不仅传承了本土民俗文化,还以学生家长为切入口,让小众手工艺工作室快速打开本地市场、积累口碑。

随着学生及家长的“口口相传”,林晓东陶艺工作室落户半年销量提升10%、线上客流增长15%,抖音直播间拥有粉丝1.2万人,顺利实现从“外来落户”到“本土扎根”的转变。

从“平稳经营”到“提质出圈” 梯度培育蓄力,让优质“小微”稳步升级

“初创稳根基,成长靠培育。”傅乐乐说,在解决商户“活下去”难题后,该所主动升级服务模式,推行分阶段、梯度化、储备式培育,为潜力个体户预留成长空间。

在今年“名特优新”个体工商户申报工作中,南滨所第一时间对接林晓东陶艺工作室,但因工作室经营年限不足暂不符合申报条件。该所并未“一票否决”,而是将其纳入优质个体户培育储备库,安排专人动态跟踪、常态化指导,持续完善经营规范、积累品

牌资质,待条件达标后优先推送评优申报。

同时,该所还依托我市各大促销平台,精准对接商户需求,全程指导线上活动上架、宣传用语合规审核,帮助手作小店借力官方流量拓宽销路。9月,瑞安市市场监管局开展“3·15金秋购物节”系列活动,工作室借助平台流量,日均直播浏览量提升至千余人次,线上咨询、意向订单持续增加,小众传统手艺真正实现“线上有声、线下有名”。

“从规范经营到品牌培育、从线下体验到线上引流,我们希望通过进阶式帮扶让小微商户有奔头、有路径、有舞台。”傅乐乐说。

“我们做手工艺的,心思都在产品创新上,对经营规范、线上宣传这些方面确实不太懂。南滨所不仅经常上门指导,还推荐我们参加全市各类活动,帮我们争取到展示的机会。现在我们在南滨区域也是小有名气了,这对手艺人来说,就是最实在的支持。”林晓东说。

从“单点赋能”到“全域惠民” 深耕日常服务,激活市井经济新活力

林晓东陶艺工作室的成长,是南滨所深耕个体服务的缩影。今年以来,该所立足职能,将精准服务从“个案帮扶”延伸至辖区所有小微业态,把服务做到街头巷尾、商户门前。

针对辖区个体户普遍存在的线上操作难、年报不会报、注销跑多次等痛点,南滨所推出免费代办年报、跨部门清税信息线上流转等便民举措,让数据多跑路、群众少跑腿。同时,该所对300余家个体户实施分类动态管理,提前预警经营异常风险,点对点劝导修

复,守护小微主体稳定经营。

日常监管中,该所坚持服务前置、温情执法。1月至8月,该所完成辖区餐饮门店全覆盖核查,同步开展普法宣教;累计帮助40余家个体户完成信用修复,卸下经营包袱、重拾发展信心。

与此同时,该所持续深耕品牌培育,打造本土个体经济标杆。近年来,该所成功培育“浙个好”特色品牌、14家“名特优新”个体户,重点助力滨海特色青蟹养殖业态、本土手作商户冲

刺优质品牌,择优推送参与市级展销平台,以示范引领带动整体升级,让万千小微主体从“小作坊”成长为“特色品牌”,激活基层经济一池活水。

小店虽微,承载民生烟火;服务虽细,关乎营商温度。9月是全国个体工商户服务月,南滨所以此为契机,持续做实个体工商户全生命周期服务,精准匹配不同业态、不同阶段经营需求,持续护航小微主体茁壮成长,让更多本土手工艺、市井小店成为南滨经济高质量发展的鲜活底气。

网约车冲击之下 瑞安出租车行业该何去何从?

■记者 陈豪 见习记者 陈小斌

巡游出租车曾经是市民出行的重要交通工具,也曾是不少人眼中高价值的投资。受网约车普及的冲击,瑞安出租车行业正遭遇前所未有的寒冬,车辆数量大幅缩减,经营权价值断崖式下跌,司机收入缩水,不少车辆到期后直接选择退出市场。瑞安出租车行业该何去何从? 来看记者调查。



出行习惯转变,传统出租车客流大幅流失

“说实话,我们现在外出都直接叫网约车,不打出租车了。”采访中,不少市民表示,日常出行更倾向网约车,很少选择巡游出租车,短途出行会选择电动自行车、步行或者公交车。

网约车线上预约、随叫随到的服务模式,更加适配当下大众的出行习惯。市民出行偏好发生转变之后,传统巡游出租车客流被大量分流,行业整体经营收入也随之下滑。不少出租车司机坦言,眼下行业生意难做,大部分运营时间都在原地空等,即便下调车辆租金,也难以改善盈利

困难的现状。

“网约车数量多,线上预约方便,优势明显。我这辆巡游出租车,虽然一天一夜只用60元租金,但空客率很高,挣不到钱。”一位出租车司机无奈地说。

另一位出租车司机告诉记者,平日里基本没有客源,只有下雨天网约车接单饱和时,出租车才有少量生意,自己的车辆营运手续即将到期,到期后就不再继续从事出租车行业了。还有司机表示,市民已经养成线上预约打车的习惯,网约车的便捷性让传统出租车失去了竞争优势。

行业持续下行,运力大幅萎缩

生意难做带来的直接后果,就是出租车运营数量急剧下降。多家出租车企业均出现运力大幅缩减的情况,不少出租车达到报废年限后,车主选择直接放弃,不再更新车辆继续营运。

瑞安市罗阳汽车运输有限公司负责人沈晓东介绍,公司鼎盛时期有166辆出租车,如今正常运营的仅70多辆,很多车辆报废后就不再更新。瑞安市交运集团汽车出租分公司负责人宋永清表示,旗下三家企业合并时共有260辆出租车,目前仅剩

下85辆。网约车平台可以灵活降价运营,而巡游出租车执行政府定价,在市场竞争中处于被动地位。

瑞安市出租车协会会长孙邦纯透露,行业巅峰时期全市共有1018辆出租车,如今只剩下400辆左右。市场行情低迷,部分车主经营亏损,无力缴纳管理费,企业催缴工作阻力重重,行业各类经营矛盾逐步凸显。有出租车管理企业反映,个别车主从2023年起就拖欠管理费,就连油价补贴也不愿前来申领,企业对此也十分无奈。

经营权价值暴跌,行业亟待寻找转型出路

经历行业寒冬,曾经一牌难求的出租车经营权,如今价值出现断崖式下跌,车辆租赁价格也同步大幅缩水。

“一辆出租车经营权最高的时候卖到82万元,现在2万元也没人要。原来月租金7800元到8000元,现在新车月租金也就4000多元。”瑞安市瑞阳汽车出租有限公司总经理黄朝荣说。沈晓东也证实,部分出租车经营权转手价只要1万多元,依旧少有买家接手。放眼全市,部分老旧出租车月租金仅1000元左右,行业萎缩态势十分明显。

“出租车是城市的一张名片,我们也想

把行业继续发展下去,这离不开相关部门的支持。”孙邦纯表示。

在网约车等新业态蓬勃发展的背景下,传统巡游出租车正处在艰难的转型关口。市民追求出行便捷实惠,从业者期盼生存空间,二者如何找到平衡点,是摆在行业面前的一道现实考题。





瑞安农商银行

RUIAN RURAL COMMERCIAL BANK



安心

銀行



直接贷

零手续费

温馨提醒

• 贷款请选择正规金融机构,远离不法贷款中介!

• 中介机构(或中间人)提供的贷款资料“包装”服务,会触及骗取贷款罪、贷款诈骗罪等刑事犯罪。

• 本行未与任何中介机构(或中间人)开展贷款合作,不收取正常利息以外的任何费用!

举报监督电话:0577-65813098 4008057702

涉及信贷业务过程中收取正常利息以外费用的,经举报核实,本行将予以奖励。

农商直贷通

地址:浙江省瑞安市安阳街道万松东路218号 邮编:325299 电话:(0577) 总编办:65816333 发行部:65836178 广告部:65917777 广告发布登记证:3303812017001B 全年订价:258元 印刷:温州浙报文化有限公司